

〔共同研究：非営利・協同組織と地域社会〕

生命保険事業における質的变化

武 田 久 義*

1. は じ め に
2. 利得志向の増大
 - (1) 生命保険商品の貯蓄化現象
 - (2) 生命保険の財テク利用
3. 金融機関化現象
 - (1) 特別配当の実施
 - (2) 特定金銭信託の運用対象の拡大
 - (3) 変額保険特別勘定の設定
4. む す び

1. は じ め に

生命保険における基本的な保障の一つである死亡保障を目的とした死亡保険は、そのほとんどが遺族等の生活保障を目的としている。それは、最も小さな共同体である家族における生活保障のための工夫の一つである。それは、自己の利益というよりはむしろ共同体を構成する他者、すなわち遺族等のためのものである。これに対して貯蓄性保険は、多くの場合、保険契約者である保険金受取人の経済生活に役立てることを第一の目的としている。それは基本的に自己のためのものであり、そこには、保障への備えとともに少なからず利得志向が存在するのである。それがさらに、金利志向的性格を有する商品の場合には、ほとんど利得志向が生命保険への加入行動を支配するといえる。そして財テクを目的として生命保険に加入するような場合には、利得志向は究極のかたちをとると言うことができるだろう¹⁾。

日本における戦後の生命保険事業を総体的に眺めてみた場合、個人の生命保険への加入行動において徐々に利得志向が拡大・強化してきているのがわかる。本稿は、このことを、生命保険商品における貯蓄化現象の進行と生命保険会社の金融機関化現象に焦点を当てることによって、見ていこうとするものである。まず最初に、生命保険の加入者側における生命保険商品に対する選択行動を通して、利得志向の進展について考える。具体的には貯蓄性保険

*本学経営学部

1) 小林玉夫氏は、「他人のための保険」——保険——から「自分のための保険」——貯蓄——へのシフトが起きている」と述べている。(「いわゆる「定期化傾向」論再考」(『生命保険経営』第60巻第1号, 1993年所収))

キーワード：貯蓄化現象, 財テク商品, 利得志向, 金融機関化

に対するニーズの増大・選択から、利殖化・財テク化現象の進行について見ていく。そして一方、生命保険会社においては、それは加入者の貯蓄性保険の選択と表裏一体の関係を成す金融機関化現象として現れる。そしてそれが、1970年代後半から80年代にかけて形成され、80年代以降に強化していったことを明らかにする。

2. 利得志向の増大

(1) 生命保険商品の貯蓄化現象

まず最初に、主要な生命保険商品の変遷を概観しておこう²⁾。

日本の生命保険事業においては、商品種類としては「養老保険」が長い間中心的位置を占めてきた。戦前は、創業当初に終身保険を主力とした一時期があったが、その後養老保険が中心となった。養老保険と定期保険を組み合わせた「定期付き養老保険」は、1948年に初めて2倍型が発売された。しかし、養老保険が依然として中心的な位置を占めていた。ところが、「少ない負担で大きな遺族保障を」という強い社会的ニーズを反映して、1959年に3倍型の定期付き養老保険が発売された。そしてその後、高い倍率を付加した定期付き養老保険が徐々に各生命保険会社の主力商品となっていった。そして養老保険に代わって定期付き養老保険が主力の座に着いた。それは、新契約件数では1969年、そして新契約高では1965年のことであった。このように、定期付き養老保険は保障機能を極端に拡大したものであった。

しかし、1970年代の後半頃から国民の生命保険に対する多様なニーズに対応して新たな商品が数多く開発された。それは「商品開発のニューウェーブ」と呼ばれるほどであった。ここでは、貯蓄保険について診ていくことにする。最初に、保険審議会答申等のなかから関連する部分を紹介しておくとしよう。

1972年6月10日、保険審議会は「保険商品および生保資産運用に関する答申」について答申を行った。そのなかで、一般的留意事項として「契約者への利益還元をさらに増進することが必要であり、このため例えばキャピタル・ゲインの契約者還元の方途・解約返戻金の算出方法等について再検討を行なうことが適当である」と述べている。そのほか、変額保険について言及しているが、これについては後述する。一方、1972年、第11回全国消費者大会において生命保険に対する批判が取り上げられ、生命保険はコンシューマリズムの対象となった。そこでは、インフレーションによる保険金の目減りも取り上げられていた。そして翌1973年2月、国民生活審議会は「保険サービスに関する消費者保護について」（中間発表）を行った。そこにおいては、保険料率の弾力化、商品の多様化（変額年金・保険の開発等）等を含む多くの改善が要請されていた。また、1974,5年頃から、新聞、雑誌、テレビ等で

2) 主に次の文献を参考にした。

・安川勤、「商品開発の新潮流」（関要編、『変貌する生命保険』昭和62年、金融財政事情研究会所収）。
・唐笠昌夫、「個人市場と商品政策」（生命保険新実務講座編集委員会編、『生命保険新実務講座（4）』1990年、有斐閣所収）。
・宇佐見憲治、『生命保険業100年史論』昭和59年、有斐閣。

生命保険がしばしば取り上げられるようになったが、そこにはインフレと生命保険に対する批判が含まれていた。

以上のような背景において貯蓄性保険の発売が拡大されることとなった。すなわち、貯蓄保険あるいは貯蓄性の強い短期養老保険については、従来は規模が大きい生命保険会社に対しては行政指導によって発売が抑制されていたが、1974年4月から発売されることとなった。そして1980、81年頃には半数以上の会社が貯蓄保険を販売し、年金保険も数社を除いて発売していた。一方、個人年金保険については、昭和30年代から販売が行われていたが、昭和50年代に入る頃からインフレの沈静化や高齢化社会の到来、社会保障制度に対する危惧等によって注目を集めるようになった³⁾。

そして、1975年6月27日に保険審議会は「今後の保険事業のあり方について」答申を行った。本答申は、まず「業容の進展に伴い、生命保険会社の金融機関としての地位向上のため、その態勢の整備が強く要請されるに至っている」と記している。そして「契約者の理解と信頼確保の経営理念の徹底」をはかり、「消費者のニーズに応える保険商品の開発、普及」に努めるとともに「経営効率の競争を通ずる契約者負担の軽減」を図ることの必要性について言及している。そして「貯蓄機能の再評価」について、次のように記している。

「生命保険は、定期保険を除いて通例保障機能と貯蓄機能の両方を備えている。このうち貯蓄機能については、長期にわたるものが多いが、最近、各種配当の充実により、利回りの点では他の貯蓄手段に十分比肩しうる地位を占めるに至っている。(中略)生命保険会社においては今後更に、資産運用の多様性という特色の発揮に努めるとともに、資産運用利回りに対する意識を高め、特に株式の運用について、契約者利益の観点から、更に十分な配慮を行い、事業経営の効率化と経費の節減に努め、これらの成果を契約者に還元していくことが必要である。」

その後1979年6月14日の保険審議会答申「経済社会の構造変化に対応した保険事業のあり方について」においては、「高齢化社会を迎え、生命保険事業が死亡保障機能のみならず生存保障機能の一層の活用を図り、商品面において的確な対応を行うことが必要である」と、生存保障機能の活用について述べている⁴⁾。

3) 1973年4月17日付け通達（蔵銀第1108号）「貯蓄保険の募集活動の適性化について」は、次のような貯蓄性保険における不適切な事態が生じていることを指摘している。「国税当局による税務調査に関連して、一部会社の販売している貯蓄性の強い生命保険について、相当多数の他人名義・架空名義による保険契約（以下「架空名義契約」という。）の存在することが確認された。これら架空名義契約が、生命保険募集人の不正手法に基づくものであるかどうかは必ずしも明らかでないが、これら架空名義契約の多くが脱税等不正な目的のためにいたことは明らかであり、生命保険契約の本質からみて有り得べからざる事柄である（後略）」。

4) 以上のほか、貯蓄性保険の拡大としては、次のような動きがあった。すなわち、1971年に「勤労者財産形成促進法」が制定され、翌72年1月から財形貯蓄に対する課税優遇措置と持家制度を促進する勤労者財産形成制度が実施された。そしてこの法律が改正実施された1975年6月から、郵便貯金、簡易保険、各種共済とともに生命保険もこの適用対象となった。そこで、同年8月から「財産形成貯蓄保険」が発売された。そして1976年1月には「財産形成給付金保険」が創設され、さらに1977年11からは「財産形成貯蓄積立保険」が発売された。

一方、1970年代の後半から郵便年金の新設、農協の適年参入、財形個人年金の導入、個人年金優遇税制等があり、生命保険業界内では関連会社や「財産利用方法書」に関する規制の緩和があったが、これらはいずれも多少とも保障から貯蓄への市場変化に関連したものであった。このような中で、資産の安全性（支払いの確実性）が第一義といった生保独自の価値観（建前）が既に説得力を失い、他の金融商品等との比較の中での有利性・利便性が唯一の選別材料として問われるようになった⁵⁾。それとともに、単に生活の危機に備えるのみだけでなく、より積極的に生存保障商品が財産形成にまで活用されるようになってきたのである⁶⁾。

以上のように、従来は生命保険は保障機能を最も重視していたが、1970年代以降貯蓄機能をより重視する方向に変化したのである。

（2）生命保険の財テク利用

昭和50年（1975年）代にはいと、簡易保険や共済を含む生命保険の世帯加入率は90%を超えた。生命保険市場は成熟し、この中で多様なマーケティング活動が展開されることとなった。商品戦略は、性別・年齢別等の段階を経過して、それぞれの商品を顧客ニーズに応じて対応する段階に進んでいた。このような中で注目される現象は、1980年のグリーンカード制の導入問題を背景に、大手の生命保険会社が5年満期の一時払い養老保険を販売して脚光を浴びることとなったことである。この一時払い養老保険は倍々ゲーム的な急伸展を遂げるようになった。

まず1981年度、そして翌82年度そしてさらに83年度も、一時払い養老保険の発売状況は続伸した。そしてこの時点で、一時払い養老保険の積極的販売は、全社的に拡大した。一時払い養老保険は、個人の金融資産の増大による金利選好意識の高まりの中で、高金利金融商品として注目を集め、マスコミ等にさかんに取り上げられるようになったこともあって、12月には爆発的な売れ行きをみせた。そして以前にはほとんど考えられなかったような現象、すなわち進んで窓口を訪れる客が相次ぐなどの現象が生じたほか、土地を売った金で一時払い養老保険を購入したいと希望する者や、地元の銀行員がこっそり一時払い養老保険を購入しにくる等の状況が生じた⁷⁾。そして一時払い養老保険は、①低金利下における高利回り、②税制面における有利性、③マスコミ報道、とくにマネー雑誌や一般紙に取り上げられるといった背景のもとで驚異的な売れ行きを示したのである。そしてここでとくに注目すべきことは、一時払い養老保険の利回りの高さや税制上の有利性が一般大衆に広く知られたことである。一時払い養老保険の利殖性が世間から注目され、経済誌ばかりでなく婦人向けや若者向けの雑誌までが比較表を掲載するような事態となったのである⁸⁾。

5) 正田文夫、「これからの生命保険事業」（『インシュアランス生保版』1985年1月1日号所収）。

6) 石田重森、「生命保険業界をめぐる多角的競争」（『インシュアランス生保版』1985年6月27日号所収）。

7) 朝日新聞経済部、『セイホ——世界経済を動かす巨大マネー——』1989年、朝日新聞社、10頁。

一時払い養老保険にも増して利得志向を促進した生命保険は、変額保険である。最初に、変額保険の意義について見ておこう。変額保険とは、広義には、あらかじめ定めた一定指数によって変化する指数保険、あるいは生計費指数のように生命保険契約と独立に変化する他の指数にリンクして給付を定める保険も含めている。しかし狭義には、当該契約に関わる責任準備金を定額保険の資産と分離し、その運用実績によって給付が変動する保険である⁹⁾。日本で発売された変額保険は、狭義の変額保険である。すなわち、変額保険においてはその保険にかかわる蓄積保険料部分の積立金を他の定額保険と分離区分して、いわゆる貯蓄保険料とその累積である保険料積立金だけで特別勘定を設けて管理する。そしてその資産を投資して、運用実績に応じて保険金額が変動するような保険であった。

ここで、日本における変額保険の導入について簡単に述べておこう。戦後のはげしいインフレから生命保険契約の実質価値を維持するために、1950年代の後半に変額年金を中心として欧米の変額保険制度が紹介されている。そして、当時の日本では、アメリカにおける変額保険の導入の是非に関する議論を紹介し、それについて論じる段階で止まっていた。

その後、約10年後の1967年頃から生命保険事業多角化の一つとして積極的に取り上げられてくるようになって、再び関心が高まった。変額保険をめぐる根本的な問題は、基本的に変化していなかった。しかし、生命保険業界を取り巻く情勢は、次のように10年前と変化していた¹⁰⁾。

- ①定期化傾向の加速度的進展による個人貯蓄性資金吸収力の低下
- ②①の理由による保障需要飽和化の懸念
- ③個人金融資産選好の多様化
- ④賃金水準の上昇による販売コスト増加の懸念

このような状況の中で、変額保険の可否が新たな局面で論じられることとなった。そして、①生命保険事業の機能の多角化＝金融産業としての事業分野拡大（金融同質化対策）や、②経済社会変化の中での既存形態の生命保険商品でカバーできない需要への新たなサービスの提供、というような生保事業の新たな機能への着目がなされてきた¹¹⁾。そしてその後、日本においては変額保険の導入の是非に関して活発な議論が展開されるようになったのである。

ところで、この様な環境のなかで、保険審議会においても変額保険についての意見が交換されていた。1972年6月20日の保険審議会答申「保険商品および生保資産運用に関する答申」では、「変額生命保険および変額年金保険」に関して次のように記している。少々長いが紹介しておこう。

「近年欧米主要国において実施をみているいわゆる変額保険は、かならずしもインフレ・ヘッジの本質をもつ保険商品ではないが、経済成長に伴う資産運用成果を契約者に

8) 『インシュアランス生保版』1985年12月26日号。

9) 「変額保険について」(『インシュアランス生保版』昭和47年5月11日号) 5頁。

10) 『インシュアランス生保版』1972年5月11日号。

11) 楯郁夫、「変額生命保険業論序説(二)」(『生命保険経営』第41巻第3号所収) 426頁。

還元するための一方策として検討に値するものと認められ、また、今後における老後生活保障のニーズの増大、個人金融資産選好の多様化等に伴う保険需要にできるだけ即応していくことが当面の課題であると思われるので、わが国においてもその実施を可能とするよう、いわゆる分離勘定制度の設定その他につき所用の法制措置を講ずる等、実施の体制を整備しておくことが適当である。

ただし、変額保険が保険商品として画期的性格を有することにもかんがみ、その実施にあたっては、特に次の諸点に留意する必要がある。

- (イ)変額保険に係る分離勘定については、一般勘定からの分別経理の原則を確保するとともに、両勘定間の経理負担の公正を期する必要がある。
- (ロ)一般定額保険と変額保険とは、保険商品としてそれぞれの特質をもつものであり、従来からの定額保険は、安定的な定額保障を確保する点でその意義は今後ともいささかも失われるものではない。したがって、変額保険の実施にあたっては、それぞれの商品の性格、得失について契約者に正確な知識を与え、その選択判断を誤らせないことが最も肝要であり、不当な話法による変額保険の販売によって既契約からの乗換えをすすめる等の弊害を招かないよう留意すべきである。このためには、特に取扱い外務員の指導教育等について格段に配慮することとし、要すれば一般外務員とは別途の資格要件を設けることが適当である。
- (ハ)変額保険に係る資産運用については、今後における証券市場および生保会社の証券投資の両面における諸条件が一層整備されることが期待されるとともに、長期的、安定的な収益性の確保を旨とし、短期的な業績競争に陥らないよう十分配慮する必要がある。
- (ニ)変額保険の実施にあたっては、その着実、健全な普及を期する見地から、商品設計について慎重に配慮する必要があるとともに、一部の保険種類から漸次実施を図ることも考慮されてよいものと思われる。

1972年6月の答申を受けて、変額保険等の商品化等に対処するための法制面の整備のため、5回にわたる機構部会が開催された。そして同年11月7日、「国際化の進展等に伴う法制上の諸問題について」という答申がなされた。

同答申においては、次のように行政措置を講ずることによって変額保険の発売を認めるとされた。

「無配当および変額保険は、社会経済情勢の変化に伴って新たに生じてきた保険需要に応えようとするものであるが、変額保険および相互会社の扱う無配当保険は現行の保険業法が予定していなかったものである。

したがって、これらの新しい保険商品の販売を円滑に行ないうるようにし、かつ、契約者の利益保護を図っていくためには、それぞれ後に述べるような法制の整備を行うことが適当である。

しかしながら、現行の保険業法は、昭和14年に制定され、その後長期間を経過しているために、その他の面においても、現在の情勢に必ずしも適応していない点が多いので、全面的な再検討が必要であるが、そのためには今後なお、かなりの時間を要するものと思われる。他方、無配当保険および変額保険に対する社会的ニーズを考慮すれば、当面、現行業法にもとづき行政上の必要な措置を講ずることにより、その範囲内においてこれらの保険を実施しても、特に問題はないものと認められる」。

そして、法制の整備を行う場合の目標として、次の諸点に留意する必要があるとしている。

(イ)分離勘定を通じて変額保険の円滑かつ効果的な実施を図ること。

(ロ)一般勘定、分離勘定間の運用の公平を確保すること。

(ハ)変額保険は、経済成長に伴う資産運用の成果を契約者に還元するための一方策であるが、従来の定額保険と異なり、契約者が投資リスクを負担する商品であるため、商品の性格を明示するなど契約者の保護に十分な配慮を払うこと。

そして、具体的な法制整備に必要な内容について次のように記している。

(イ)変額保険事業は、必ず分離勘定を通じて運営すること。

(ロ)分離勘定の設置を大蔵大臣の認可事項とすること。

(ハ)分離勘定と一般勘定間の運用の公平を期するため、分離勘定の設定当初等を除き原則として勘定間の財産移転および貸借を禁ずること。

(ニ)分離勘定については、財産の運用に関し特例規定をおくこと。

(ホ)分離勘定については、財産の評価方法および売却益等の処理に関する特例規定を設けること。

(ヘ)分離勘定の運用実績については、年1回以上契約者に対して通知すべきものとする。

(ト)変額保険については、定款の必要的記載事項とすること。

(チ)契約者が変額保険の内容を明確に理解しうるように、保険約款および保険証券の記載事項を定めること。

日本における変額保険の導入を事実上決定したのは、1985年5月30日の保険審議会答申「新しい時代に対応するための生命保険事業のありかた」である。

1985年答申は、変額保険の経緯に関して次のように記している。

「変額保険の実施については、既に昭和47年及び昭和50年に当審議会が答申したところである。昭和47年答申においては、「当面、現行業法にもとづき行政上の必要な措置を講ずることにより、その範囲内で実施しても、特に問題ない」としており、これを受けて各生命保険会社は定款の整備を行ったが、現在までのところ実際には行われていない。その理由としては、その後の株価の動向のほか、従来の定額保険の伸張が順調であったこと、前述の特別配当が実施されたこと等があげられよう。

しかしながら、最近の国民の金利選好の高まりや、高齢化の進展による生存保障ニ一

ズの増大を背景として、変額保険へのニーズが高まっていると考えられる。」

すなわち、審議会は「行政側は高齢化社会の進展に伴って、顧客ニーズも死亡保障から生存保障へとシフトしている今日、キャピタル・ゲインを直接還元する変額保険への期待は高まっているとの認識に立ち、加えて日本市場への進出をめざす外社からも変額保険が持ち込まれ、行政対応が迫られているとして、開発の道筋をつけてほしい」と要請したのである¹²⁾。

従来の商品とは根本的に異なる新商品の導入に対して、当然のことながら慎重な対応が求められた。そして生命保険業界はこれに対して商品上、制度上の様々な工夫を凝らした。そして1986年10月より、変額保険が日本の生命保険会社によって販売されることとなったのである。資産運用の実績に応じて保険金額が変動するこの保険は、導入に際しては様々な議論を巻き起こした。そして変額保険の紹介から導入に至る背景の一つとして、長期にわたるインフレーションの傾向があったことは否定できない。

以上のような経過において変額保険は導入されたのであるが、保険審議会の答申にも再三指摘されていた契約者への還元は、財テクのために利用されることにもなった。このことは、保険料の払込みから見ても明らかである。すなわち、当時変額保険に加入した者のうち一時払いによる保険料の払い込みがかなりの数を占めていたということである。たとえば、1986年度の新発売から6カ月で約15万件の加入者のうち約40%は一時払い（一件平均保険料約190万円）であった。また、そのうちの約7割が終身型であり、そのうち一時払い契約は56%であった。また87年の4月から9月末までの実績では、一時払い終身保険の終身保険全体に対する割合は、件数で81.2%、金額で64.0%を占めていた。このように一時払いが多い直接的な理由の一つは、すでに加入していた一時払い養老保険の加入者が続けて変額保険に加入したということであろう。そしてもう一つの理由は、変額保険が低下しつつあった一時払い養老保険の受け皿となったということである。一時払い養老保険に加入したいという客に対して変額保険の話をし、多くの客に納得してもらい、変額保険に切り替えてもらっている¹³⁾という発言は、このことを裏付けている。また、変額保険の新契約の件数占率（4～6月）で5%以上の会社では、一時払い養老保険の顧客層がシフトしてきた傾向がみられるという¹⁴⁾。

このように、変額保険の発売当初、セールスマンの販売成績の評価を変えるなどの措置を講じて一時払い養老保険加入希望者を一時払い終身変額保険への加入にし向ける、つまり振り向け誘導がなされた。しかし、これはあくまで「保険」としての変額終身保険へのシフト策であった。ところが、このような生保会社の思惑とは別に、一般大衆の財テク発想の高利回り指向が変額保険に向かい始めた¹⁵⁾。そしてこのことは、高い金利選好意識の存在と深く関連している。日本生命の調査では変額保険加入者の73.8%が、変額保険を「保険」と見

12) 『インシュアランス生保版』1985年3月28日号。

13) 「変額保険が自己のステータスを上げるカギに」(『生保F A ジャーナル』1991年1月号) 28頁。

14) 『インシュアランス生保版』1987年8月6日号。

15) 『インシュアランス生保版』1987年9月24日号。

ずに、高利殖貯蓄の財テク商品と見ていた¹⁶⁾。このように、変額保険は生保版「財テク商品」としてもてはやされた。そしてセールスレディが「財テクのパフレットをおいてくる……」¹⁷⁾と表現するまでになっていたのである。

以上のような状況のなかで、多くの変額保険加入者が、変額保険を一時払い養老保険と同様に金融資産と考えていたことはおそらく間違いないと思われる。そして、このように変額保険を有利な金融商品ととらえ保険料一時払を採用した場合、その保険料となるものを金融機関から借り入れて利ざやを稼ぐという行為に至る道のりは、そう遠いものではなかっただろう。変額保険に加入した者のうち、少なくない部分が銀行等から一時払い保険料を支払うための融資を受けて変額保険に加入していたのである。そして変額保険は、金融商品の一つとして財テク、相続税支払い等のために用いられたのである。

生命保険の本来的な保障機能に替わって、本来はそれを補完すべき立場にあった貯蓄機能が前面に出てきた。それは国民の貯蓄ニーズへの対応のプロセスの中で生じた現象であった。本来、生命保険の機能は生存保障と死亡保障にあり、それは長期の「生死混合保障」商品形態に代表されるものである。前述した一時払い養老保険や変額保険等に代表される「保険の貯蓄化」現象は、この時期生命保険が保障から金融重視に交替したことを意味しているといえよう。『インシュアランス生保版』1991年3月21日号は、「日米生保業界に共通している重大な現象は、「保険の貯蓄化」状況の急進である。……これは、生保の主要市場が変質転向したことを反映している」と記している。さらに、1992年からは、生前給付型保険が発売され、大きな反響を呼んだことも、付け加えておきたい。「俺の保険だ」というCMにもあるように、リビングニーズや三大疾病型等の生前給付型保険も基本的に個人主義的側面の濃厚な、貯蓄性保険の性格を有するタイプの保険と考えることができるだろう。

3. 金融機関化現象

生命保険商品は保障機能を中核としつつも、それに貯蓄機能が随伴している。しかし、貯蓄機能は本来的にはあくまでも随伴的なものであった。しかし、そのような貯蓄機能が1980年代になると前面に出てくるようになった。そしてそれ以降この傾向は強くなり、次第に生命保険事業における金融機関化現象が進行していった。筆者は、このような現象を促進した背景に、国民の金利選好意識の増大を中心とする社会的風潮と、それに対応しつつ急激に増大した資産を基盤により積極的に資産運用を展開した生命保険会社、そして行政の姿勢等があったと考えている。そして金融機関化現象は、現実には公的規制の緩和を契機に具現化されていった。このような金融機関化現象への道を整備しそれを促進していった主な公的規制の改革・緩和として、筆者は①特別配当の実施、②特定金銭信託の運用対象の拡大、③変額保険特別勘定の設定等をあげておきたい。そしてここで留意すべきことは、当時はこれらの

16) 『日本工業新聞』1987年7月17日号および、『インシュアランス生保版』1987年9月24日号。

17) 前掲、「変額保険が自己のステータスを上げるカギに」27頁。

(表1) 貯蓄を増やす場合の選択基準 (各項目の単位は%)

| 年 | 収益性 | 安全性 | 流動性 | その他・不明 |
|------|------|------|------|--------|
| 1977 | 22.9 | 41.9 | 26.9 | 8.3 |
| 1978 | 22.8 | 42.2 | 27.0 | 7.9 |
| 1979 | 24.7 | 43.1 | 24.9 | 7.2 |
| 1980 | 24.8 | 40.5 | 27.1 | 7.6 |
| 1981 | 27.7 | 38.7 | 24.4 | 9.2 |
| 1982 | 25.6 | 41.1 | 24.7 | 8.6 |
| 1983 | 29.2 | 38.1 | 24.2 | 8.6 |
| 1984 | 32.0 | 37.7 | 22.8 | 7.5 |

(収益性)…利回りがよく得だから、将来の値上がりを楽しみだから。

(安全性)…元金が保証されているから、信用できて安心だから。

(流動性)…現金に換えやすいから、少額でも預け入れ引き出しが自由にできるから。

資料：作表にあたって以下の資料を参考にした。貯蓄増強中央委員会、「貯蓄に関する世論調査」(『金融財政事情』昭和59年10月15日号所収)および『インシュアランス生保版』1984年8月9日号。

改革・緩和がすべて金融機関化現象への道を整備しこれを促進するという様に、明確に意識されていたとは考えにくいことである。むしろ、それらは時代の流れのなかで、主に国民のニーズへの対応や事業と組織の発展という目的のもとになされたと考える方が自然であろう。しかし、それらの改革が金融機関化現象を大きく促進したのは否定できない事実である。

ここで、国民の意識について、少々見ておきたい。

(表1)に見るように、貯蓄を増やす場合の選択基準における顕著な変化は、1980年代以降に収益性が漸増し、これといわば対をなすように安全性が漸減していることである。しかし、常に安全性が選択基準の第一にあることは、注目すべきである。

もう一つ、生命保険の加入目的について見ておこう。(表2)からもわかるように、生命保険の加入目的で元多いのが「万一の時の家族の生活保障」である。しかし、これは漸減している。これに代わって「貯蓄」や「医療・入院費」が増加している。これらは、いわば生命保険会社の金融機関化現象の一つの背景を形成したと言えるだろう。

(1) 特別配当の実施

生命保険会社の金融機関化現象は、すでに述べた貯蓄性保険のウエイトの増大と表裏一体の関係を成していた。そして、インフレーションの進行は生命保険とくに貯蓄性保険にとっては致命的とも言われる打撃であった。インフレーションに対抗する手段の一つとして、早くから変額保険が話題にのぼっていた¹⁸⁾。そして1970年には会社型投資信託研究会が設置され、変額保険について真剣な検討を行った。しかし、最終的には変額保険が導入されること

18) 変額保険については、拙稿、「生命保険会社の経営破綻(4),(5),(6)」(『桃山学院大学経済経営論集』第46巻3,4号および第47巻第1号,2004年12月-2005年6月を参照のこと。

(表2) 生命保険の加入目的(%, 複数回答)

| | 1967 | 1970 | 1973 | 1976 | 1979 | 1982 | 1985 | 1988 | 1991 | 1994 |
|--------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| 万一の時の家族の生活保障 | 56.9 | 52.9 | 63.2 | 70.6 | 66.9 | 57.1 | 55.4 | 59.5 | 58.8 | 57.3 |
| 医療費や入院費 | — | — | — | 8.0 | 14.8 | 18.3 | 22.4 | 31.3 | 35.3 | 38.4 |
| 災害・交通事故等に備えて | — | 27.4 | 28.7 | 22.8 | 23.6 | 23.4 | 22.8 | 27.9 | 31.5 | 29.7 |
| 老後の生活資金 | 14.6 | 9.3 | 9.4 | 8.1 | 7.1 | 7.1 | 10.9 | 17.7 | 19.5 | 19.8 |
| 子供の教育・結婚資金 | 23.2 | 14.0 | 13.7 | 12.5 | 12.7 | 14.2 | 12.1 | 13.6 | 14.6 | 14.9 |
| 貯蓄 | 14.9 | 10.3 | 8.8 | 10.5 | 13.3 | 11.6 | 17.8 | 12.3 | 12.1 | 12.1 |
| 万一の時の葬式代 | 6.6 | 5.3 | 6.3 | 5.3 | 6.0 | 5.6 | 6.0 | 7.7 | 8.0 | 7.8 |
| 万一の時のローン等の返済 | 1.5 | 1.5 | 2.1 | 2.3 | 2.9 | 1.6 | 2.1 | 2.7 | 3.3 | 3.0 |
| 税金が安くなるので | — | — | 2.8 | 2.6 | 3.4 | 1.9 | 3.5 | 3.1 | 2.9 | 3.3 |
| 介護費用 | — | — | — | — | — | — | — | — | 2.3 | 3.7 |
| 財産づくり | 3.5 | 2.7 | 2.1 | 1.6 | 1.2 | 0.9 | 2.0 | 2.3 | 1.9 | 1.9 |
| 相続および相続税の支払い | 1.1 | 1.0 | 0.8 | 0.5 | 0.8 | 0.5 | 0.1 | 1.0 | 1.0 | 1.4 |
| 土地・家屋の取得・増改築 | 1.5 | 0.8 | 0.2 | 0.4 | 0.5 | 0.4 | 0.2 | 0.4 | 0.4 | 0.5 |
| その他 | 6.0 | 5.1 | 6.2 | 4.1 | 3.0 | 2.3 | 2.5 | 1.1 | 1.0 | 1.2 |
| 忘れた・不明 | | | | — | 1.1 | 1.7 | 0.2 | 0.2 | 0.1 | 0.6 |

資料：生活保障文化センター、『生命保険に関する全国実体調査』より作成。

1979年度までは、「その他」と「忘れた・不明」は未分化。

はなかった。そして、インフレーションに対抗するための変額保険に替わるものとして開発されたのが、特別配当であった。1972年には、1971年度の決算分について、生命保険会社の20社のうち18社が、原則として前年度と同率の通常配当の外に長期継続契約者に対する特別配当を実施した。特別配当は、主として財産売却益を財源としており、10年以上の長期継続契約者に対して経過年数に応じて通常の配当に上乗せして支払った。また、満期の契約者に対しても割増を行った¹⁹⁾。

以上のように、1972年には、特別配当が実施された。これは、インフレーションに対応するためのもので、いわば変額保険を導入しなかったことに対する措置であった。そして、インフレに対応しつつ契約者に個別的に対応するというものであった。しかしそれは、生命保険会社にとっては、一定の変化に導くものでもあった。すなわち、生命保険の株式投資の原点はインフレヘッジ（保険契約者資産の実質的価値の維持・増大）にあり、株価上昇により長期にわたって含みを形成していくことがその目的であった。……ところが、生保決算に特別配当制度が導入されて以来、特別配当所要額にほぼ相当するキャピタルゲインを毎年捻出するようになったのである²⁰⁾。

その後、1984年には次に述べる特定金銭信託の運用対象の拡大が行われた。それは、従来生命保険の資産運用を大きく規定していたインカム・ゲイン原則に対する大きな変革の第一

19) 社団法人生命保険協会編、『生命保険協会70年史』昭和53年、819頁以下。

20) 出口治明、「大きな変貌を遂げる生保金融業務」（関要編、『変貌する生命保険』昭和62年、金融財政事情研究会）138頁。

(表3) 増加資産の推移

(単位: 億円 %)

| 年度 | 貸 付 | 有 価 証 券 | 不 動 産 | そ の 他 | 計 |
|------|-------------|-------------|-------------|-------------|---------------|
| 1956 | 163(25.3) | 373(58.2) | — | 106(16.5) | 642(100.0) |
| 1960 | 1028(60.4) | 364(21.4) | 240(14.1) | 70(4.1) | 1702(100.0) |
| 1965 | 2551(60.3) | 1119(26.5) | 434(10.3) | 126(2.9) | 4230(100.0) |
| 1970 | 8777(88.2) | 363(3.7) | 722(7.3) | 88(0.9) | 9949(100.0) |
| 1973 | 9045(66.0) | 2678(19.5) | 1218(8.9) | 762(5.6) | 13703(100.0) |
| 1974 | 10741(69.1) | 3055(19.7) | 1166(7.5) | 581(3.7) | 15543(100.0) |
| 1975 | 12114(67.3) | 4784(26.6) | 891(5.0) | 205(1.1) | 17993(100.0) |
| 1976 | 12169(60.8) | 6071(30.3) | 874(4.4) | 901(4.5) | 20016(100.0) |
| 1977 | 9759(45.4) | 10131(47.1) | 1071(5.0) | 554(2.6) | 21514(100.0) |
| 1978 | 9454(36.6) | 14073(54.4) | 1086(4.2) | 1244(4.8) | 25858(100.0) |
| 1979 | 15723(50.5) | 12018(38.6) | 1644(5.3) | 1740(5.6) | 31125(100.0) |
| 1980 | 22173(63.1) | 9547(27.2) | 1722(4.9) | 1693(4.7) | 35135(100.0) |
| 1981 | 18194(47.4) | 17150(44.6) | 1940(5.1) | 1125(2.9) | 38410(100.0) |
| 1982 | 21647(47.9) | 16369(36.3) | 2445(5.4) | 4689(10.4) | 45150(100.0) |
| 1983 | 14883(30.3) | 23252(47.3) | 3204(6.5) | 7792(15.9) | 49131(100.0) |
| 1984 | 19065(30.7) | 23974(38.6) | 3339(5.4) | 15755(25.3) | 62133(100.0) |
| 1985 | 13082(16.1) | 29309(36.0) | 4556(5.6) | 34356(42.3) | 81303(100.0) |
| 1986 | 12644(11.1) | 78105(68.2) | 5808(5.1) | 17909(15.6) | 114466(100.0) |
| 1987 | 29266(21.0) | 81418(58.4) | 7091(5.1) | 21637(15.5) | 139412(100.0) |
| 1988 | 49196(27.6) | 98158(55.1) | 10696(6.0) | 20194(11.3) | 178244(100.0) |
| 1989 | 75842(39.8) | 00288(52.6) | 9962(5.2) | 4677(2.4) | 190769(100.0) |
| 1990 | 88208(61.8) | 31081(21.8) | 6296(4.4) | 17164(12.0) | 142749(100.0) |
| 1991 | 63928(55.0) | 39400(33.9) | 5820(5.0) | 7005(6.1) | 116153(100.0) |
| 1992 | 48608(38.0) | 61161(47.9) | 6305(4.9) | 11696(9.2) | 127770(100.0) |
| 1993 | 30191(23.0) | 17676(13.5) | 5941(4.5) | 77302(59.0) | 131110(100.0) |

注：貸付には約款貸付を含む。その他には現金、預金、コールローン、その他を含む。

生命保険文化センター、『生命保険ファクト・ブック』各年度版より作成。

歩であった。その運用枠の限度は、後にさらに拡大された。そして以後、キャピタル・ゲインを前提とした経営が行われるようになったのである。

(2) 特定金銭信託の運用対象の拡大

(表3) に見るように、生命保険資産は年を追って急速に増加した。すでに述べたように、生命保険会社は、一時払い養老保険によって毎月のようにニョーマネーを手にすることができた。そして、集められた膨大な資金は、株式、公社債、外国証券等有価証券の購入のほか、貸付け、海外融資、不動産投資等に運用された。そしてそれは、生命保険会社が金融機関的性格を帯びるようになった現実的な背景であった。

日本の生命保険企業は、すでに見てきたように、従来は主に死亡保障ニーズの拡大再生産に対応することを基本として、その事業基盤を拡大してきた。しかし、消費者の金利選好ニ

ーズの高まりへの対応として、従来から存在していた養老保険に一時払い方式を導入したことによって、急激に事業成果を拡大した。しかしそれは、単に収益の拡大を達成しただけではなく、保障という生命保険商品の本来の機能に包み込まれていた貯蓄機能としての側面を、広く社会に示すこととなった。そしてさらに、生命保険を提供する保険会社の側にも、資産運用等を通じて自己の金融機関としての役割を認識することとなったのである。

しかし生命保険会社は、国民の金利選好ニーズに対応したことを通じて逆に国民の金利選好意識を高めることにもなった。すでに述べたように、自発的に一時払い養老保険を購入するということは、なによりも金利選好意識が刺激されたからであろう。他の金融商品を解約して、一時払い養老保険を購入するという現象も見られた。そして一時払い養老保険の購入者は、個人だけではなく、企業・法人が余剰資金を一時払い養老保険の購入にあてただけでなく、低利で銀行から資金を借りて、利回りの高い一時払い養老保険の購入にあてるという企業財テク現象がみられるようになったのである。

生命保険会社における資産運用については、従来から厳密な運用規制のもとにあった。すなわち貸付、有価証券投資、不動産投資等、それぞれに対して総資産の何%までという、枠が厳密に課せられていたのである。もちろん、総資産の増大と規制緩和の流れの中で、それらは徐々に緩められていくのであるが、依然として枠は存在し続けたのである。ところが、そのような厳密な規制体制の中で、これを大きく修正することが行われた。それは、特定金銭信託の運用対象の拡大である。

1984年9月6日、大蔵省は通達（蔵銀第2163号）「生命保険会社の財産利用について」を発した。この財産利用方法書の改正について、奥村氏は次のように記している。少々長いが、引用しておく²¹⁾。

「従来、特定金銭信託を利用した資金の運用は、運用対象を国債とする場合についてのみ可能であったが、今回、運用対象を有価証券全般にまで拡大したことにより、生命保険会社の要望の中心であった株式を運用対象とした特定金銭信託も行なえることとなった。しかし過度な集中投資を排除し、バランスのとれた資産運用を行なうという観点から、運用対象が国債、地方債および政府保証債の場合を除き総資産の3%以内という限度を設けている。

これは、近時、特定金銭信託を利用した債券や株式投資が他の金融機関や一般事業法人で積極的に行われているところであり、こうした運用形態を生命保険会社にも認めることにより、いっそう効率的な有価証券の運用が可能となり契約者の利益につながるとの判断によるものである。

すなわち、こうした運用形態を採用することにより、キャピタルゲインのインカムゲイン化が図られること、とくに株式については、簿価分離の効用により売却時に過去の

21) 奥村忠雄、「弾力化された生保会社の資産運用規制」（『金融財政事情』昭和59年9月24日）43頁。

含み益を顕在化することなく、新規投資の実績に見合った収益を計上できることとなり、純投資としての積極的な株式投資が可能となる等のメリットがある。」

この通達は、1984年1月になされた生保業界の「財産利用方法書の改正要望」を受けたものであるが、次のような背景のもとで発せられた²²⁾。

- ①資産運用の効率化を図り、経営体質の改善、総合収益の向上に努めることの必要性
- ②生命保険会社の金融機関としての影響力が近年飛躍的に増大してきたこと
- ③他の金融機関との競争条件を等しくする必要性
- ④自由化・弾力化の流れ

この通達は、これまでの改正が基本的に部分的な改正であったこと、そしてどちらかというと銀行の後追いの的なものであったことと対照的に全面的な改正であること等、きわめて大きな意義を有している。

このように、1984年9月の財産利用方法書の改正によって特定金銭信託を利用した資金の運用対象が従来の国債から有価証券全般に拡大された。これによって、キャピタルゲインのインカム・ゲイン化が図られることとなった。これによって、含み益の吐き出しを回避しながらキャピタル・ゲインのインカム・ゲイン化が可能となった。そして、純投資の観点から総合利回りベースで本格的な株式投資が行われる環境が整備された。これによって機関投資家としての株式投資が実施されることとなったのである。そしてキャピタル・ゲインにおける運用率は、当初の3%から1988年1月には5%、そしてさらに1990年10月には7%へと拡大した。そして特定金銭信託は、当時の大幅な株価上昇の中で活発に利用された。

ここでインカム・ゲイン配当について、簡単に説明しておこう。

通常の契約者配当は、インカム・ゲインをその源資としていた。したがって、生命保険会社の資産運用行動は、基本的にインカム・ゲイン志向であった。そしてこのインカム・ゲインを源資とする規定は、旧保険業法の86条および同条の運用に関する行政指導から導かれるとされている。それは、利差益配当財源は基本的にインカム・ゲインで賄うという原則で、一般にインカム配当原則と呼ばれた。そして、これを導き出す次のような二つの考え方があるとされている。すなわち、①キャピタル・ゲインは臨時的な利益であり、これを契約者への配当に回すことを認めれば配当競争を激化させる恐れがある。またこのような利益を外に出してしまえば、将来の資産を低下させる。それは資産の不健全性につながる。②インカム・ゲインによる利回り標示が伝統的に公表されている²³⁾。

22) 奥村忠雄，同論文および吉崎一郎，「財産利用方法書の改定について」（『インシュアランス生保版』1984年10月11日号）を参考にした。

23) 西田誠一，「生保資産運用の「直利指向」を考える」（『インシュアランス生保版』1989年10月26日号所収。）なお，保険業法86条の規定は，昭和14年の保険業法改正の際に，財産の売却，評価益のような臨時的な利益を単年度の収益から除外し，将来の価格の下落に備えるという趣旨から設けられたもので，それは当時の経済情勢を考慮した場合，生命保険会社の経理の健全性を確保するための措置としては適切であった。そしてそれは，生命保険会社の内部留保の充実に寄与してきた。（岡本量太，「経理・配当等の諸問題」（関要編，前掲書，181頁。））

そしてインカム・ゲインの主な項目としては、次のものがあつた。

- ①株式の配当金収入
- ②公社債のクーポン収入
- ③貸付の利息収入
- ④不動産の賃貸料収入
- ⑤預貯金の利息収入
- ⑥信託財産の利息収入

しかしながら、インカム・ゲイン指向のデメリットは、総合収益を犠牲にしてもインカム・ゲインを求める可能性があることであつた。そのような具体的な商品や手法として、①金銭の信託への依存、②特殊な証券、③配当とり取引、④外貨建投資等が指摘されている²⁴⁾。

さて、昭和50年代後半までは、生命保険会社の資産運用はインカム・ゲインの極大化を目標としていた。「利差配当」の財源確保が主たる動機であるが、同時に運用環境も、市場の金利水準が相対的に高く、一般貸付を中心に満足すべき水準のインカム・ゲインを享受できる運用対象が存在していた。しかし、金融の国際化・自由化が進展し、一方において急テンポで金融資産の蓄積が進んだこと等により、金利水準が急低下したため、生命保険会社の資産運用においても単純にインカム・ゲインを目的とした運用対象の比重が低下し、キャピタル・ゲインを含めたトータル・リターン・ベースで運用収益の極大化を狙った行動に映っていった²⁵⁾。

(3) 変額保険特別勘定の設定

すでに述べたように、変額保険は資産運用の実績に応じて給付額が変動する保険である。それは、従来の定額給付の保険とは根本的に異なる。当然のことながら、一般の定額保険とは分離して資産運用を行う必要がある。そこで、一般勘定とは別に分離勘定（以下、特別勘定と記す。）の設置が必要であつた。そこで、変額保険の開発を促進するため1986年3月31日に保険業法施行規則の一部が改正され、翌4月1日から施行された。主要な改正点は、財産利用方法書ならびに財産利用の割合の制限等に関するものであり、特別勘定の導入に関連した事項である。

その後変額保険の導入に向けて、1986年7月10日、関係省令の改正が行われた²⁶⁾。具体的には、法人税法施行令を改正し、生保会社の特別勘定に属する有価証券について、一般勘定に属する有価証券とは別個の評価方法および価格を用いることとし、一方、保険業法施行規則の改正により、特別勘定の設定を認めるとともに勘定間の独立性を確保するため経理を

24) 西田誠一、同論文。

25) 定森高之、「運用対象の種類とアセット・アロケーション」（生命保険新実務講座編集委員会編、『生命保険新実務講座（5）』1990年、有斐閣、122頁。

26) 省令の改正については、浜津稔、「変額保険取扱いに伴う財産利用方法書を改正」（『金融財政事情』昭和61年10月27日所収）を参考とした。

明確に区分すべきこと、勘定間の資産の振替は大蔵大臣の認可を受けた金銭の振替以外許されないことを規定し、さらにその財産利用については、従来の保険業法施行規則上の財産利用割合の制限から独立したものと位置づけ、大蔵大臣が別に定める利用割合の制限に服すべきものとされた。

このように、特別勘定資産については、財産利用の割合の制限の面で定額保険の資産である一般勘定の資産とは趣旨を異にするものであることが明確とされた。これを受けて、特別勘定に属する資産の財産利用方法割合の制限に関する財産利用方法書の改正がなされた。その主な内容は、とくにリスク特性の異なる外貨建資産について一般勘定と特別勘定合算で総資産の30%以内とする規制を残すほかには、特別勘定における資産ごとの総額割合の規制はとくに設けない。ただし、特定投資対象への集中投資によるリスクを排除するため同一会社の社債、株式の保有、同一人への貸付、同一金融機関への預金等は制限を設けるというものである。

その後、1986年9月26日の通達では、以下のように財産利用に関する更なる規制緩和が行われた。

特別勘定に属する財産の利用割合の制限について、次の通り定める。

- ①同一会社の社債及び株式の所有は、各特別勘定資産の10%以内とする。
- ②同一人に対する貸付金の合計額は、各特別勘定資産の3%以内とする。ただし、保険約款の規定による貸付並びに国、地方公共団体及び政府関係の機関に対する貸付はこの限りでない。
- ③同一の金融機関に対する預金等及び同一の信託会社に対する信託は、それぞれ各特別勘定資産の10%以内とする。
- ④上記各号の規定についてはこれを通算し、あわせて各特別勘定資産の10%以内とする。

以上のように、特別勘定の資産運用に関しては集中投資に関する最小限度の規制を除き、全面的に規制緩和が行われることとなった。このように、変額保険に係る特別勘定部分に関しては、基本的に生命保険会社の自己責任による自由裁量に委ねられたのである。なお、当初は、運用対象として国内外の有価証券を中心とすることとなっており、貸付や不動産については当面運用の対象とはしないこととした。

さて、最初に日本で変額保険についての議論がなされたときは、インフレに対応する保険の開発が基本的な目的であった。しかしそれが日本に導入されるようになったときには、変額保険には二つの顔があった。一つはインフレに対応する「保障機能」を主とする保険であり、もう一つは投資収益による金銭価値を高めることを目的とした「金融商品」としての保険であった。そして、変額保険は発売当初から金融商品としての性格をより強く発揮することになるのであるが、その第一の原因は、変額保険の資金運用に関連するものであった。そして商品自体のこのような変化と並行して、生命保険会社も金融機関としての性格を強めていった。

すでに見たように、一時払い養老保険の販売に関連して生命保険会社の金融機関化現象は進行していた。しかし、変額保険の販売によって、一部とはいえさらに一步、生命保険会社は金融機関への道を踏み出さざるをえなくなった。すなわち、変額保険を販売する生命保険会社は、自らが積極的に金融機関として行動することが必然的となる。運用業績が白日のもとに晒されるからである。そこで、生命保険会社の質的变化が起こるのは、当然であった。ところで、変額保険は本来は短期的商品ではない。つまり短期的値上がりではなく、本来、長期にわたる元本の値上がりを実現することが目的である。そしてまさにこれが、投資信託と異なるところである。大蔵省も「変額保険の投資姿勢が高収益狙い＝リスク・テイキングとみられることは問題であろう。変額保険はまさに生命保険の一形態であり、顧客に、長期にわたる保障を提供することが本来である以上は過度のリスク・テイクはさけるべきと思われる。」としている。しかし、現実はそのようではなかった。変額保険においては、4半期ごとにディスクロージャーがなされることになっており、現実にはそれで資産運用の成果が問われることとなっていたのである。このようにして変額保険が金融商品としての性格を強めていったとき、生命保険会社もまた金融機関の色彩をより濃くすることとなったのである。

そして、早い段階で金融商品的色彩が強くなった原因の一つとして、生命保険契約においては伝統的に販売部門の力が強いことがある。すなわち、従来から主要な生産基盤を「紙と人」に置いてきた生命保険会社においては、営業部門の発言権が最も強く、営業の論理が社内を支配しやすいことである。その中心としての外務員を要する第一線で、顧客との対応において、変額保険が金融商品として取扱われたことである。そしてもう一つの原因として、一時払い養老保険の影響があげられる。一時払い養老保険は1988年夏以降、利回り面での優位性が失われ新規の契約が減少するが、これに対するための役割を変額保険が担うこととなったのである。生命保険会社にとって「優秀な」金融商品であった一時払い養老保険の加入者が変額保険に投資の対象を移したことにより、変額保険が金融商品的色彩を帯びることは運命付けられていたと言うべきかもしれない。

4. む す び

生命保険事業における変質ともいえる性格の変化について、生命保険商品における貯蓄化現象から財テクへの変化と生命保険会社の金融機関化現象という二つの事象を中心に見てきた。そしてこれらがともに、表裏一体の関係にあることについて述べてきた。そしてこのことは生命保険会社の主要な役割が保障から金融へと変化したことを意味するものであるが、これは実はきわめて重要なことである。最初に述べたように、生命保険商品における貯蓄性保険のウエイトの増大は利得志向の増大と関係する。そして保険が財テクの一環と考えられ、そのように人々が行動する場合には、保険が保険としての役割を消失してしまうことになるからである。そしてこのような変化の背後には、生命保険会社の金融機関化現象が確実に進行していたということである。現在の段階では、生命保険事業から保障的側面が全く無くな

ってしまうことは、考えられない。もしそのような事態になった場合には、生命保険は名称は保険であったとしても保険ではないものとなる。保険から保障の性格が失われるとき、それは保険ではなくなるからである。このように考えた場合、生命保険事業における中心的役割が保障から金融に変化することの重要性が理解できるだろう。(そして実は、そのことと裏腹に、保険に加入する者の個人主義化が一層進行しているということである。)

本論について振り返ってみたい。まず最初に、生命保険商品における貯蓄化現象が生じた。そしてこれは、その背景として生命保険会社それ自体の業績拡大への要望があったとしても、基本的には消費者のニーズに対応するものでもあったと考えられる。そして貯蓄性保険の増加に伴う資産の増大は、徐々にではあるが生命保険会社にとって金融機関としての役割を意識させるものであっただろう。しかし、基本的には当時の生命保険会社の資産運用行動はインカム・ゲイン志向であった。それが、5年満期の一時払い養老保険の爆発的な売れ行きによって事態は大きく変化した。一時払い養老保険によって生命保険会社は、財テクを目的とした契約者のニーズに対応することを余儀なくさせられた。しかも、本来、長期的運用を基本とする生命保険会社にとって短期的な成果を要求されるものであった。そこで、これに対応する特定金銭信託の枠の拡大が実施された。しかしこれは、キャピタル・ゲイン獲得へ向けての強力な第一歩となった。このようにして、生命保険会社が金融機関としての道を歩むこととなった。そして一時払い養老保険の後を継いだ変額保険によって、生命保険会社は金融機関としての方向へさらなる地固めをした。それは、何よりも生命保険会社自身が自らを金融機関と考えざるを得なくなったということかもしれない。それは、すでに述べたように、3ヶ月ごとに変額保険特別勘定の実績がディスクローズされることになったからである。それと同時に看過してはならないことは、変額保険においては契約者が一定の限度内ではあるが自己の責任において資産運用による利益とともにリスクをも負うことになるということである。そしてこの場合の自己責任の意味するところは、重大である。それは、契約者個々人がバラバラに切り離されることを意味するからである。

生命保険事業におけるこのような根本的な変化について、もちろんこれを積極的に推進した人々が存在したことは、事実である。しかし、かなり多くの人々がこれほどまでの根本的な変化を望んでいなかったことも、また事実である。ただ、事態はこのように変化してきている。そして今なお、進行中であると言わざるをえない。そしてここで問われているものは、生命保険という人間の基本的な生活保障システムの一つにおいて保障をその中心に据えるのか、それともその中心に金融を置くのかということである。そしてそれは、共同的要素を維持するのか、それとも個人主義的方法にまかせるのかということとも関連してくる。

ところで筆者は、これまで生命保険に関する組織のあり方として「存続」と「役割遂行」という二つの基本的キーワードを提示してきた。その点から考えれば、これまでの生命保険会社の行動には、後者の「役割遂行」が欠落していたとまでは言わないとしても、少なくとも弱かったのではないかと思われる。ここで、生命保険事業にはその本来的役割である国民

の生活を保障するという任務を強く意識し、それへ向けて行動することが必要なのではないか。これまでもしばしば述べてきたところであるが、現代は情報化社会という人類史における大転換期にある。このときに、現代社会において形骸化している共同の再生へ向けて生命保険会社が少しでも役立つような行動を起こすことができないか。一考の余地があるだろう。

The Big Change of Life Insurance Companies in Japan

Hisayoshi TAKEDA

Although the most important role of the life insurance system is to secure economic life of the insureds and their family against the suffer from economic loss, life insurance companies have another important role, which is called finance. Security of the insureds is the original role of life insurance system, and finance is the subordinate role. However, we can notice that this subordinate role enlarged around 1980. This paper examined some backgrounds of this big change, and author will point out following two reasons. One is that the needs of the insured changed from security to finance. And another reason is that the regulation by government changed toward deregulation, which led the life insurance system from security to finance.

We experienced the big change of the society in Japan around 1980s. Economic and social environments changed towards liberalization and internationalization. Under these circumstances, the focus on financial assets increased among the Japanese people. Not a few people in Japan then had strong concerns for the interests from financial assets. Life insurance companies matched to these needs. And in this process, some companies offered new products. In 1980s, many people have contracted "Endowment Insurance of Payment in Lump Sum." This type of insurance had already been sold by life insurance companies in Japan, but only a little. Many people preferred to contract this type of short term insurances, because the claims paid of this type of insurance were higher than the interests of financial goods which were sold by other financial institutions. It continued till 1985.

In 1986, twelve life insurance companies have begun to sell the new type of life insurance policy. This policy was the "Variable Insurance", and this was the revolutionary change in the Japanese Insurance Business. This policy, different from usual life insurance policy, does not guarantee "Payment of Lump Sum" in the case of maturity. And Payment Lump Sum is to change according to the fruits of asset management. It is very natural that the insureds of this insurance will want much money for their claims. Therefore, they required for life insurance company to get more profits from asset management.

We can notice some big changes in the regulation by government. One important change was the administrative notification concerning "specified money in trust", issued by The Finance Ministry on September, 6 in 1984. By this notification, life insurance companies were allowed to buy all sorts of securities. It was the big change, because life insurance companies had been only allowed to purchase government bond till then, and this change has enabled life insurance companies to invest in full scale.

On July, 10 in 1986, another important administrative notification was issued. This was to set

a new account separated from the ordinal accounts for “Variable Life Insurance”. And in this new account, life insurance companies could perform asset management freely, though with some restrictions. It is natural that life insurance companies become more competitive in this new system.